



2027年1月期 第1四半期 決算説明資料

2026年6月4日

株式会社トラス・オン・プロダクト
東証グロース 証券コード:6696

目次

1. 2027年1月期 1Q決算概要
2. 2027年1月期 業績予想
3. 成長方針
4. 事業セグメント別の概況
5. APPENDIX

TRaaS^{OP}

2027年1月期 1Q決算概要

各事業の前期大型案件の反動減等の影響により減収減益。上半期においては、下半期に集中している各事業での案件を着実に収益化していくための仕込みフェーズ、成長に向けた準備段階として位置づけており、1Qは概ね計画通り進捗。

売上高

74百万円

前年同期比 52.8%

(67百万円減)

営業利益

△39百万円

対前年増減率 —%

(47百万円減)

親会社株主に帰属する
四半期純利益

△41百万円

対前年増減率 —%

(49百万円減)

※2026年1月期第3四半期より連結財務諸表を作成しているため、前年同期比 (YoY) は、参考値としての単体財務諸表との比較となります。

TOPICS

- 2026年3月、Alrux8のJA山梨厚生連の運営施設へ導入完了。ビル制御の総合DX&エネルギー削減ソリューションとしての更なる進化と共に、既存導入施設への導入拡大に向け商談が進行中。
- アクスト東日本の連結化により、同社からの収益貢献が堅調に推移。今後、当社STBを活用し、飲食店内等の機器を相互に繋ぐ「マルチネットワーク構想」の実現を見据え、単なる呼び出しベルの枠を超えた付加価値を提供すべく営業展開を推進。
- Coretronic社との新製品開発協業契約締結のお知らせ (2026年5月13日適時開示)

前期の粗利率の高い大型案件の反動減の影響により、売上高はYoY67百万円減、営業利益はYoY47百万円減。

(単位：百万円)

	2026年1月期 1Q累計実績 (単体)	2027年1月期 1Q累計実績 (連結)	YoY 増減額	YoY 増減率(%)
売上高	142	74	△67	△47.2%
売上総利益	68	28	△40	△58.8%
売上総利益率	48.5%	37.9%	—	△10.7pt
営業利益	7	△39	△47	—
経常利益	9	△39	△48	—
(親会社株主に帰属する) 四半期純利益	7	△41	△49	—

※2026年1月期第3四半期より連結財務諸表を作成しているため、前年同期比 (YoY) は、参考値としての単体財務諸表との比較となります。

2027年1月期 1Q業績(2月～4月) 事業セグメント別実績

(単位：百万円)

		2026年1月期 1Q累計実績 (単体)	2027年1月期 1Q累計実績 (連結)	YoY 増減額	YoY 増減率 (%)
合計	売上高	142	74	△67	△47.2%
	セグメント利益	68	28	△40	△58.8%
TRaaS事業	売上高	82	30	△51	△62.8%
	セグメント利益	42	14	△27	△65.2%
受注型Product事業	売上高	21	26	+5	+23.6%
	セグメント利益	10	10	+0	+4.9%
テクニカルサービス事業	売上高	38	18	△20	△53.1%
	セグメント利益	16	2	△13	△81.8%

主な売上高の増減要因

● TRaaS事業

- ・前期1QのCELDISの大手携帯キャリアショップ約2,000店舗への初期導入売上の反動減が影響し大幅に売上減。
- ・JA山梨厚生連の運営施設への初期導入が1Qに完了したことにより売上増。
- ・店舗の星は、既存海外導入店舗案件が継続しており堅調に推移。

● 受注型Product事業

- ・前期ホスピタリティ市場向けのSTB大型案件の反動減により、売上が減少。
- ・アクト東日本の連結子会社化による売上寄与により、上記反動減をカバー。

● テクニカルサービス事業

- ・前期大型のシステム開発案件終了に伴う反動減により売上が大きく減少。
- ・エンジニア派遣は堅調に推移。

※2026年1月期第3四半期より連結財務諸表を作成しているため、前年同期比 (YoY) は、参考値としての単体財務諸表との比較となります。

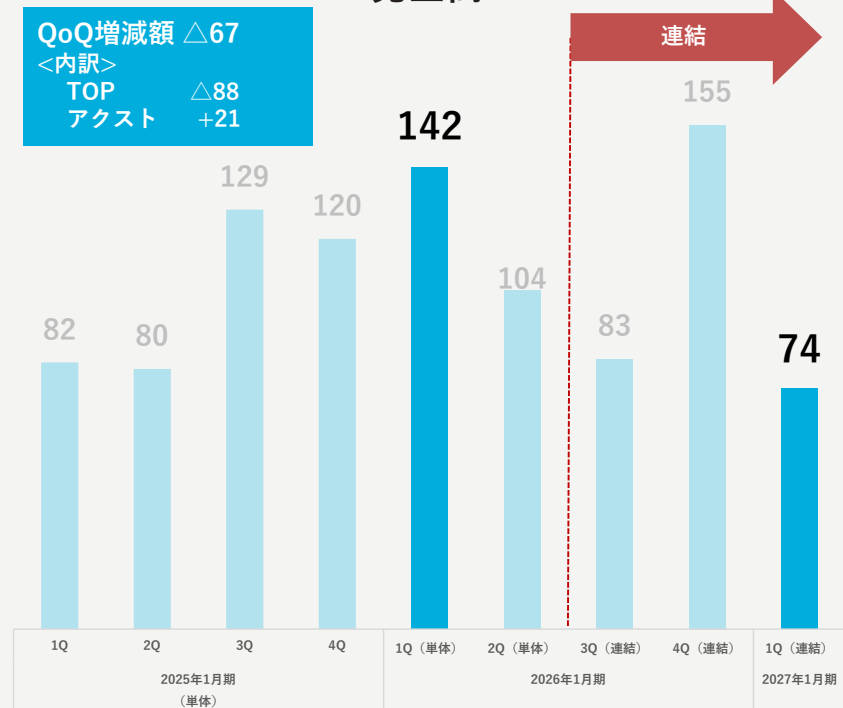
※セグメント利益は売上総利益ベースの数値となります。

四半期単位の売上高及び営業利益推移

アクスト東日本の連結効果が寄与するも前期大型案件の反動減等の影響が大きく、売上高は前年同四半期比67百万円減、営業利益は前年同四半期比47百万円減。

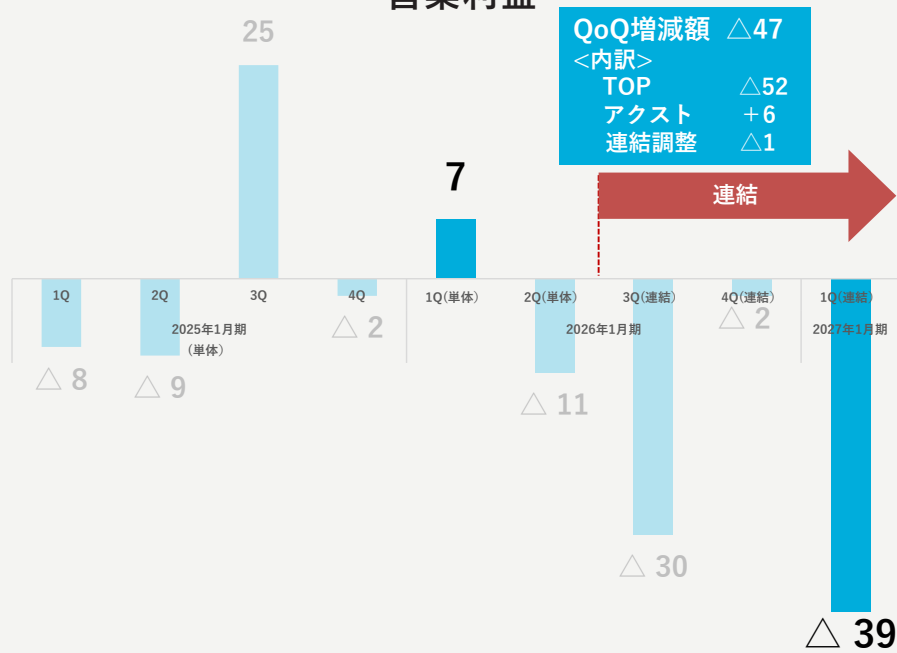
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)

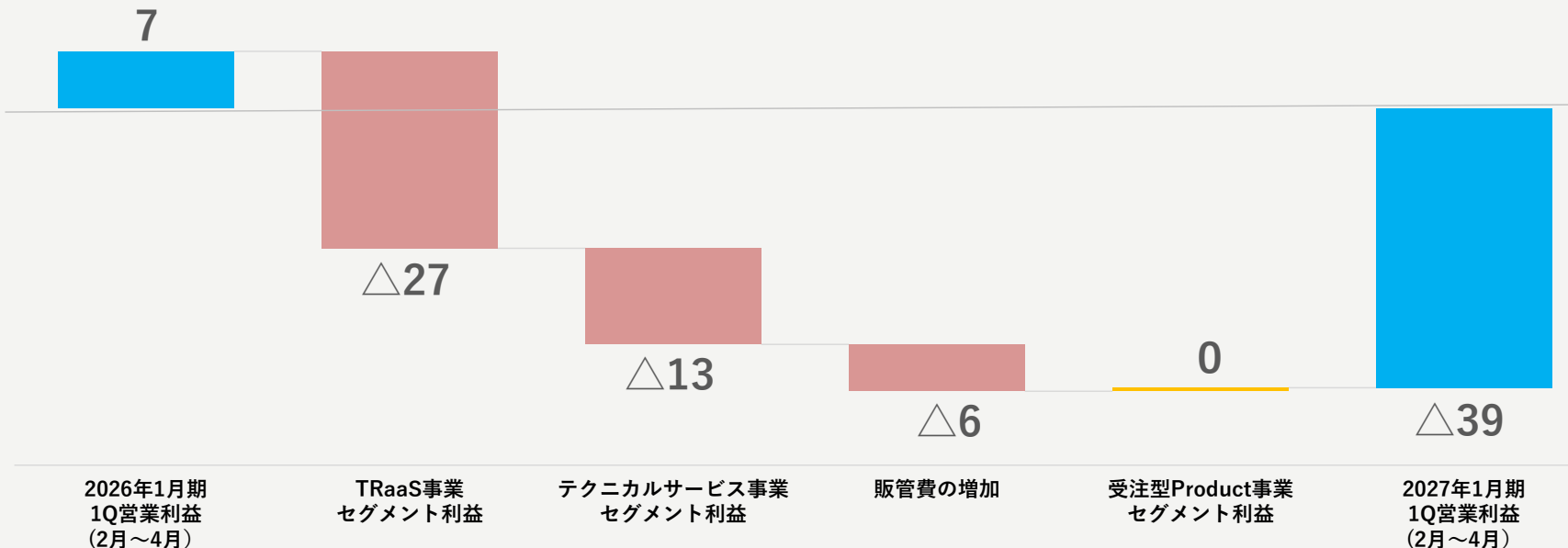


※2026年1月期第3四半期より連結財務諸表を作成しているため、前年同期四半期比は、参考値としての単体財務諸表との比較となります。

2027年1月期 1Q業績(2月～4月) 営業利益増減分析

主にTRaaS事業の前期CELDISの大手携帯キャリアショップへの初期導入売上の反動減により大幅に利益が減少。
テクニカルサービス事業の前期大型システム開発案件の終了による利益減少に加え、アクスト東日本の連結子会社化及びのれん償却等により販管費が増加。

(単位：百万円)



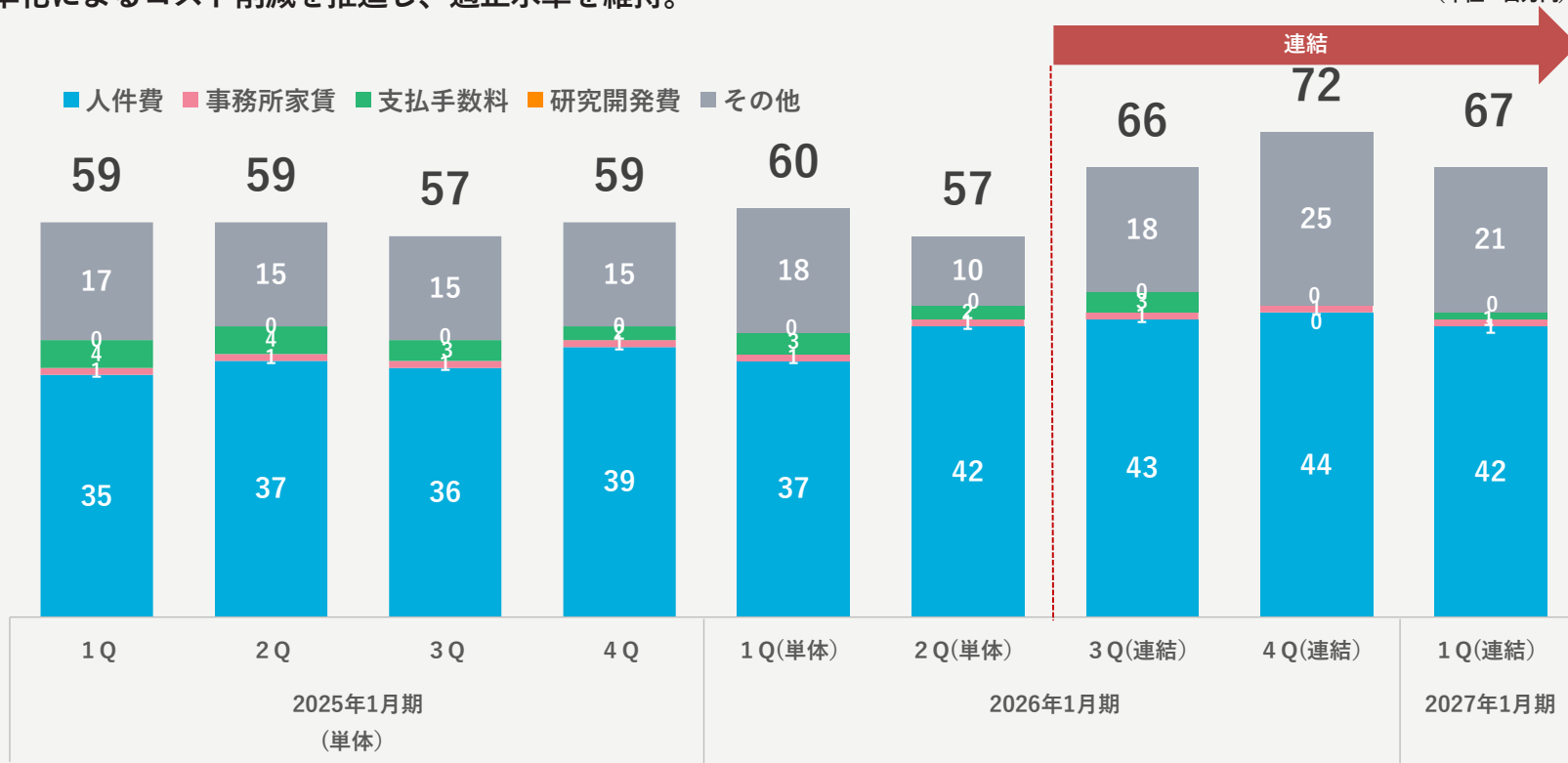
※2026年1月期第3四半期より連結財務諸表を作成しているため、前年同期比 (YoY) は、参考値としての単体財務諸表との比較となります。

※セグメント利益は売上総利益ベースの数値となります。

販売費及び一般管理費推移

アクト東日本の連結子会社化以降、販管費は増加傾向となっているものの、グループ統合シナジーによる業務プロセスの効率化によるコスト削減を推進し、適正水準を維持。

(単位：百万円)



2027年1月期 1Q 貸借対照表

自己資本比率は63.0%と健全性を維持。前期のM&Aに伴う借入で有利子負債は一時的に増加したものの、今後のキャッシュフローを原資に中長期的な財務バランスの改善を推進。

(単位：百万円)

	2026年1月期 4Q末	2027年1月期 1Q末	増減額	
流動資産	435	361	△73	・主に売掛金の減少 △99
現金及び預金	279	302	+22	
固定資産	128	126	△2	
資産合計	564	488	△76	
流動負債	90	64	△26	・主に買掛金の減少 △15
固定負債	122	114	△7	・長期借入金の減少 △7
純資産	350	309	△41	
負債・純資産合計	564	488	△76	
自己資本比率	62.0%	63.0%	—	

TRaaS^{OP}

2027年1月期 業績予想

- ✓ AlruxプロジェクトやSTB案件及びアクスト東日本の通期連結寄与により売上高は前期比10.3%の成長を見込む。
- ✓ Alruxを顧客課題解決型DXソリューションとする戦略に転換。シナジーパートナーとの協業等では着実な市場開拓を推進。
- ✓ 各段階利益は前期比で増加。最終赤字を見込むも、本業の収益回復を通じた財務基盤の安定化を目指す。

2026年3月12日発表

（単位：百万円）

	2026年1月期 通期	2027年1月期 業績予想	増減額	増減率 (%)
売上高	485	535	+49	+10.3%
営業利益	△36	3	+39	—
経常利益	△35	1	+36	—
当期純利益	△61	△6	+55	—

※上記業績予想は、現時点において当社が入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。

- ✓ 注力領域であるTRaaS事業（前期比27.5%増）と受注型Product事業（同28.6%増）が伸長し、全社売上高の成長を牽引。
- ✓ テクニカルサービス事業（同42%減）は大型案件の一巡の影響を受けるも、エンジニア派遣は堅調推移。全社的なエンジニアリソースの最適配置を推進。

2026年3月12日発表

（単位：百万円）

	2026年1月期 通期	2027年1月期 業績予想	増減額	増減率 (%)
売上高	485	535	+49	+10.3%
TRaaS事業	143	182	+39	+27.5%
受注型Product 事業	219	281	+62	+28.6%
テクニカル サービス事業	123	71	△51	△42.0%

● TRaaS事業

「CELDIS」は、前期導入完了の大手携帯キャリアショップ約2,000店舗による月額課金が通年寄与し、安定的な収益源へ。顧客課題解決型DXソリューションプラットフォームとして戦略転換した「Alrux」は、第1四半期のJA山梨厚生連様での売上計上をスタートさせ、専門パートナー協業と「特異性/得意性」を武器とした市場開拓の推進を進める。「店舗の星」の国内外での展開も加わり、セグメント全体における力強い売上成長を目指す。

● 受注型Product事業

インバウンド需要拡大を背景とした、ホテルや飲食店等ホスピタリティ市場からの継続的かつ堅調な引き合い増。前期末の半導体供給逼迫等により期ずれとなった複数の大型STB案件について、外部環境を注視しながらの確実な売上計上と収益貢献の実現を目指す。さらに、アクスト東日本の連結化により売上が通年寄与。長年培ってきた延べ1,500社に及ぶ顧客基盤に対する、当社IoT商材のクロスセルの本格展開を進め、シナジー最大化と新たな収益機会の創出を通じた、事業セグメントの拡大を推進。

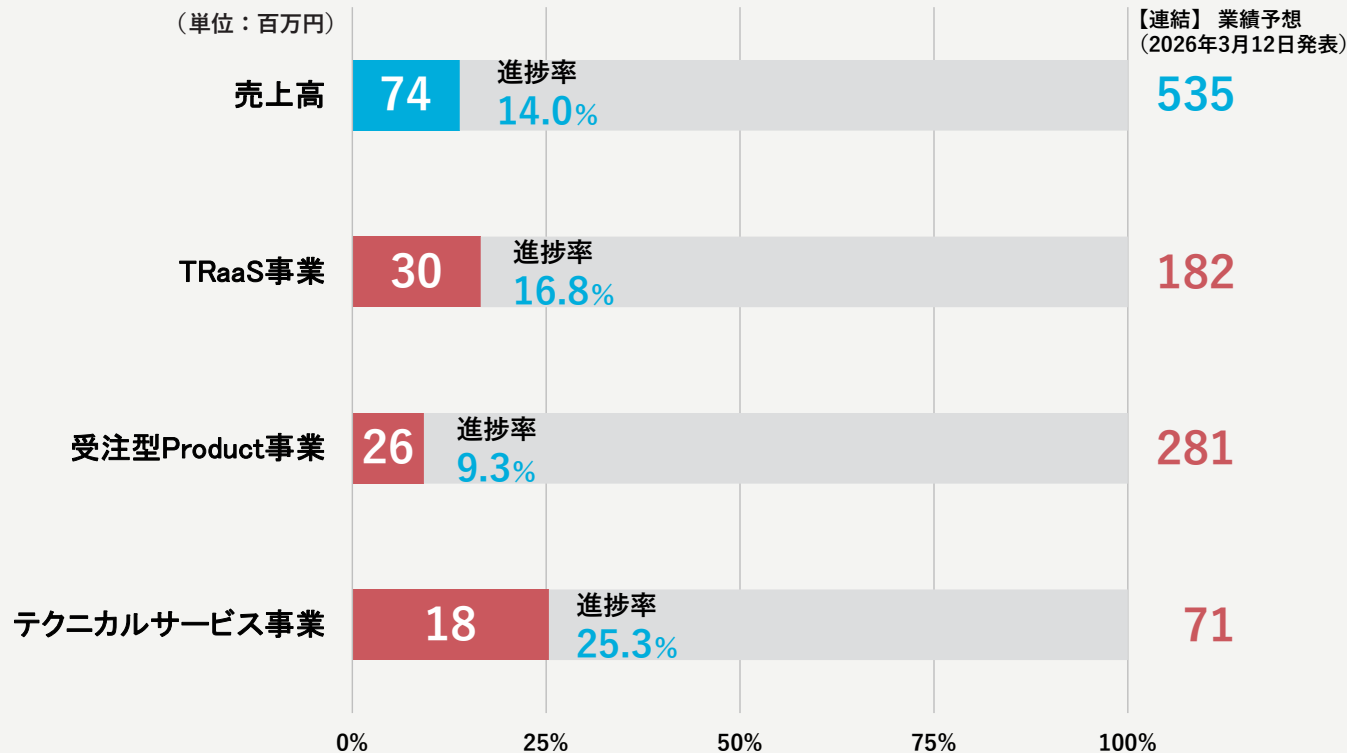
● テクニカルサービス事業

エンジニア派遣ビジネスにおける、引き続き安定した稼働の維持と堅調な収益基盤を確保。一方でシステム受託開発については、前期末での大型開発案件完了に伴い、売上高は減少。

※上記業績予想は、現時点において当社が入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。

2027年1月期【連結】業績予想（売上高）のセグメント別進捗率

1Q進捗は、概ね計画通り。上半期は、下半期に集中しているTRaaS事業、受注型Product事業での案件を着実に収益化していくための仕込みフェーズ、成長に向けた準備段階の位置づけとして継続して各事業を推進。



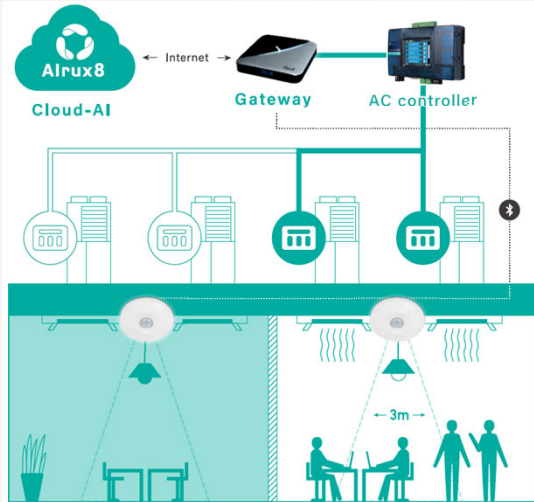
TRaaS^{OP}
成長方針

BtoB市場向けの単なるモノの販売ビジネスから脱却し、サービスとしての技術価値（TRaaS※）を提供するSaaS月額課金型ビジネスへの転換を図る。当社の長年培った強みであるモノづくりを通じて、IoTやDXが進まない日本市場の大きな要因である、導入コストのモノへの比重の高さを当社のテクノロジーで解消させ、収益拡大を目指す。



AIによる電力コスト削減システム「Alrux」（エーアイラックス）

AIを使ったOffice消費電力の削減



導入決定判断に、効果予想の是非が重要視され
ニワトリ卵論に陥り易く、市場浸透までに
長い時間とプロセスを要する。



ビル制御の総合DXソリューション
+ エネルギー削減



ビル制御システムとの連携結合により
導入決定権者が総務担当からシステム担当に移る為
ビル全体の様々お悩みを総合的に解決可能。

流通小売店舗向けDX製品「店舗の星」

店舗でのお客様評価の見える化



店舗でのパネル運用に課題。
見た目の変化が少ない為、長期運用に飽きが発生する。



店舗アプリに当社アプリをアドオン結合し
完全なOMOソリューション



アプリで口コミを完全見える化。
自分の購入商品の他者評価が可視化され、
人気のある他商品を試そうとの意欲が生まれる。
結果、お客様と店舗との結びつきが強化される。

アクスト東日本 飲食店戦略

呼出しベル・表示器



呼出しと表示に特化した独立ネットワークシステム。
これ以上のシステム発展が難しい。



飲食店機器ネットワークシステム



飲食店内の機器を相互に繋ぐ
マルチネットワークGATEWAY(STB)にて
全ての機器を連携。あらゆる発展可能性が広がる。

ホテルVOD（ビデオオンデマンド）戦略

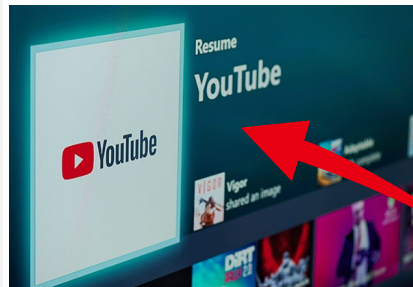
当社は、過去より20万室以上のビデオ視聴端末をホテルに提供してきた映像再生装置の老舗開発メーカー。コロナ以降、縮小したホテルVODビジネスにおいて、携帯電話とテレビを連携する端末として復活の兆しを見せている今、マーケットリーダーとして再びホテルVOD市場に当社ソリューションを提供開始。

過去に培った20万室以上の
ビデオ視聴端末の導入実績



進化

ホテルVOD市場に再び
当社ソリューションを提供



NETFLIX

prime video

YouTube



TRaaS^{OP}

事業セグメント別の概況

TRaaS事業

モノづくりを基盤として展開するSaaS月額課金型ビジネス。

※モノは、お客様がSaaSサービスを受けるために提供される起点としての位置づけ。

Alrux8

AI電力コスト削減システム



店舗の星

流通小売店舗向けDX製品



CELDIS

デジタルサイネージプラットフォーム



受注型Product事業

自社設計・開発の商品を受注し販売するビジネス。

STB

機能特化型コンピューター



Cygnus

ウェアラブルデバイス



アクスト東日本

コードレス呼び出しチャイム



2025年8月 連結子会社化

テクニカルサービス事業

システム開発・運用保守、エンジニア派遣ビジネス。

システム開発等

基幹システム開発受託等、保守業務

エンジニア派遣

常駐型エンジニア派遣

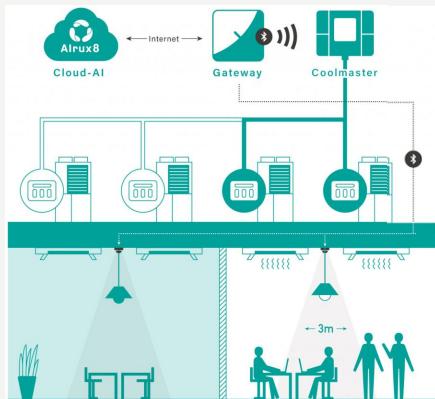
AIによる電力コスト削減システム「Alrux」（エアイラックス）

TOPICS

- ✓ JA山梨厚生連が運営する施設へ2026年3月に導入完了。
- ✓ 中規模以上の案件においてエネルギー削減とビル全体のDX化が同時に求められる市場ニーズに対応するため、Alrux8を単なる省エネ商品から顧客課題解決型のDXソリューションプラットフォーム「Alrux」へと進化させる戦略転換を実行。
- ✓ シナジーを有する専門パートナーとの協業体制を構築し、「特異性(OnlyOne)」と「得意性(Specialty)」を武器に、営業戦略を推進。
- ✓ Alrux8の技術は日本で特許として登録済（特許第7477595号）

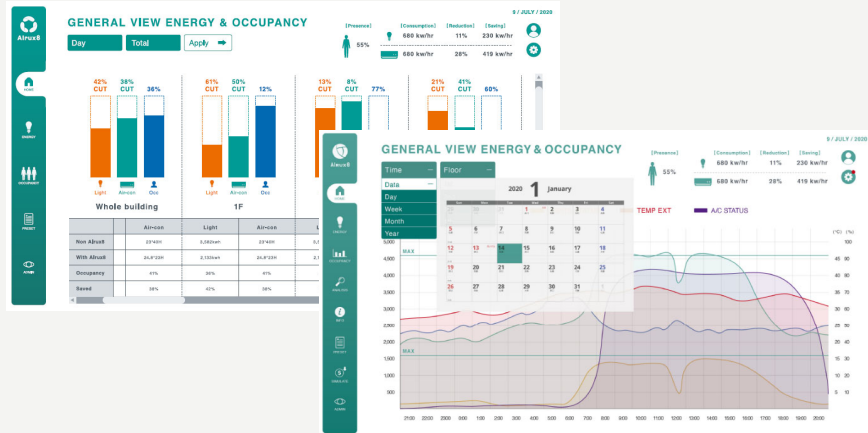
センサー×AIにより空調と調光照明を自動制御

- ◎Alrux8は、天井に設置された人感センサーを組み込んだ「Node(ノード)」と呼ばれるセンサーを通して、施設内の混雑状況や不在状況等のデータを取得し、AIで解析、空調・照明（調光照明）を自動制御し、無駄な電力をカットして省エネにつなげるサービスです。



シンプルな画面で快適でスマートな空間づくりをサポート

- ◎ 外気温度、内部温度、エアコンセット温度等、エネルギー消費を可視化し、効率化。

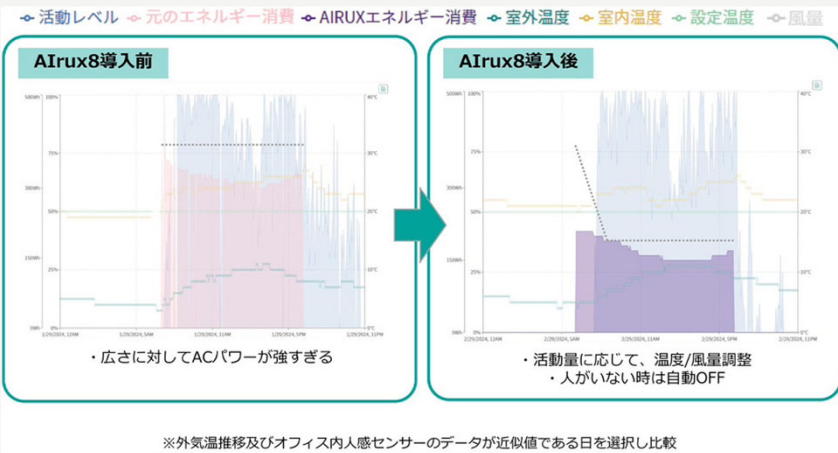


Alrux8の電力削減効果

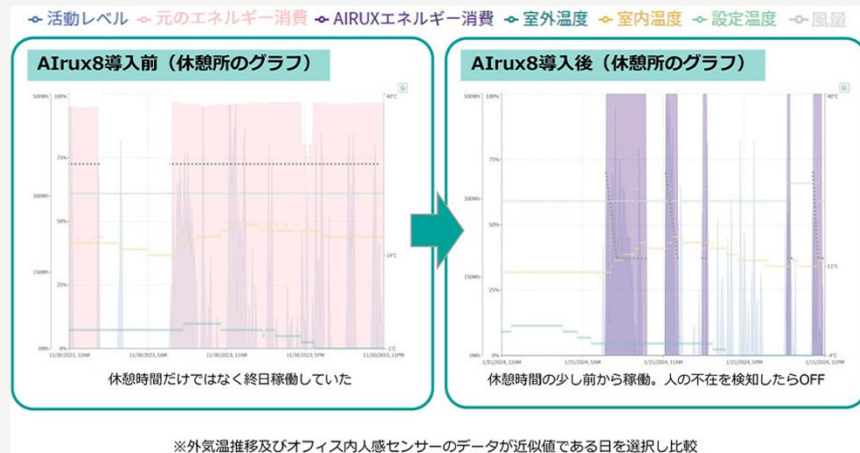
◎空調電力 最大**50.9%**削減◎照明(調光)電力 最大**33%**削減※1◎導入実績 **20**件※2

Alrux8の導入前・導入後の電力削減比較

オフィス

空調消費電力**31.2%**の削減達成

工場

空調消費電力**29.6%**の削減達成

※1 海外での実績値 ※2 2026年4月30日時点 (海外導入実績含む)

流通小売店舗向けDX製品「店舗の星」

TOPICS

- ✓ 海外大手小売企業への店舗導入が継続して堅調に推移。国内外でのさらなる導入効果の最大化と市場拡大に向け、店舗の既存会員アプリにアドオン可能な「お客様レビューアプリ」の提供を通じたOMOソリューション展開が進行中。
- ✓ 消費者評価情報表示システムとして特許取得済（特許第7336112号）

ネット上の製品/サービスの評価を総合的に表示

- ◎ インターネット上の商品に関する消費者評価を収集し表示する他、QRコードアタッチメントを取り付ける事で、ネットとの連携を可能にします。
- ◎ 5段階評価分布を表示する事でリアルな消費者評価をお客様にお伝えいたします。

商品名 / サービス名

星の総合評価数

5段階評価グラフ

総合評価数

データ集計日



リアル店舗の販売促進に大きな役割を

- ◎ 選択肢が多すぎる嗜好品において、お客様の選択をアシストする事で、手が出せなかった商品へのチャレンジを促します。
- ◎ 商品の知識が乏しい場合でも、ネット上のリアルな評価が確認できるので、お客様の購入サポートに繋がります。



クラウドダッシュボード上で配置店舗の端末表示状況や、効果を可視化

- ◎ 店舗に配置した店舗の星の運用はクラウドダッシュボードにて店舗毎に自由に行う事が可能です。
- ◎ シンプルで見やすく、どなたでも簡単に管理いただけます。



※Online Merges with Offline

「店舗の星」の効果一例 (※)

◎店舗の星利用商品の販売促進効果

80% 超の商品が売上増になりました。

◎商品棚全体の販売活性効果
棚全体に

15% を超える売上上昇がみられました。

◎嗜好品への効果

嗜好品への効果が強く、

他店舗比 4 倍超の販売増につながった商品が多数。

店舗毎に管理可能



専用のクラウドダッシュボードでは効果の可視化、表示商品の切替等、店舗での運用を店舗管理者様に自由に御利用いただけます。シンプル&感覚的な操作性で店舗運営をご支援いたします。

TOP独自のクラウドシステム



店舗の星に特化された独自のクラウドシステムにより、端末エラーや不具合の対応・保守にも即座に対応いたします。

自社製品を搭載したGateway



店舗の星の各端末に接続するGatewayにも、最新の自社プロダクト「STB」を使用しております。

店舗に馴染むサイズとデザイン



様々な店舗にも馴染むシンプル性を重視したデザインなので、ドラッグストア、デイスカウントショップ、スーパー等、あらゆる場所にご利用いただけます。

※東南アジア、大型店舗様での導入効果実績

デジタルサイネージプラットフォーム CELDIS（セルディス）

TOPICS

- ✓ 昨年大手携帯キャリアショップ約2,000店舗への設置導入が完了。月額配信料収益が最大化し安定的なSaaS収益の柱として売上に貢献。
- ✓ UIや配信システムの利便性に加え、設置からメンテナンス等のアフターケアまでワンストップで提供する一貫したサービス体制が、お客様から継続して高い評価を獲得。
- ✓ 顧客ニーズに合わせた柔軟な開発体制と、自社開発・製造のSTB（再生端末）による他社を圧倒するコストメリットを武器に、さらなる販売拡大を推進。



ブランド認知の拡大・確立に

- ◎ 音声と映像を合わせた訴求で、ブランド連想を向上
- ◎ タッチ操作などのインタラクティブ型コミュニケーションが可能であるため、顧客体験の質を高めることに繋がり、ユーザー満足度が向上



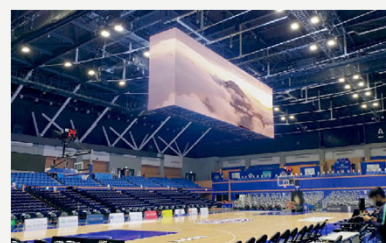
来店数アップにつながる販促活動に

- ◎ Web連携によるイベントやセール情報の配信
- ◎ 待ち時間・順番・混雑状況の情報リアルタイム伝達



リアルタイムの情報提供に

- ◎ 災害時報等インフォメーションボードとしての活用
- ◎ 会議室のリアルタイムの空室情報
- ◎ 多言語案内によるインバウンド対応に



今までにない新しい空間の演出に

- ◎ 音と3D映像を使った従来にない空間の演出を実現
- ◎ 操作型LEDサイネージを使用して、新しいエンターテインメント体験を実現

CELDISの特徴

IoTモノづくりで培った技術での快適なプラットフォームとして、お客様の用途に合わせてカスタマイズ可能。高速でPDCAを回しながら、クラウド側とデバイス側のアプリケーション、デバイスも自社で一気通貫に担い、機能の改善やメンテナンス、アフターケアもお客様へスムーズにご提供可能。

デジタルサイネージ 分野における豊富な実績※

デジタルサイネージ設置場所
約**4,500**箇所

デジタルサイネージ出荷台数
約**31,000**台

全国への導入実績数
47都道府県



高いIoT技術

創業からIoTネットワークの技術を磨き、映像・H/Wを掛け合わせる事で、映像分野でのIoTを実現し続けてきました。以後「映像×IoT」のスペシャリストとして各企業様IoT活用をサポートしております。



多様なIoT製品に配信可能

LEDビジョン・モニター・タブレット・プロジェクター等、様々なデバイスに対して、1つのCMSでシームレスに配信可能なので、デバイスによって操作感が変わる事なく、店舗側の事業などに合わせて簡単に設定ができます。



使いやすいCMS

10年以上サイネージ業界に携わりながら、本当に使いやすいCMSを追求し続けています。従来通りのサイネージでも広告出稿でも対応可能です。



豊富な販促機能

動画・静止画・Web表示やスケジュール配信・上書き追加、エリア配信、権限コントロール、素材予約、縦横対応など多彩な機能を備えております。

受注型Product事業

STB (セットトップボックス)

TOPICS

- ✓ インバウンド需要の拡大等に伴うホスピタリティ市場（ホテル、飲食店等）の回復により、各施設内でのテレビへの映像配信ニーズに向けた引き合いが継続して堅調に推移。
- ✓ 当社が長年培ったSTBの開発技術力と調達ネットワークを活かした的確な提案により、既存取引先からの安定受注や新機能を付加したSTBの受注等を着実に獲得。
- ✓ 世界的な半導体供給逼迫の影響により、当第4四半期に予定していた一部の大型STB納品案件が来期へずれ込む結果となったものの、来期の確実な売上収益の貢献を見込む。

映像配信、IoTゲートウェイとしての活用等、お客様の様々なニーズに合わせた機能を付加できる機能特化型コンピューター



さまざまな種類の映像配信に

- ◎ IPマルチキャスト放送だけでなく、ユニキャスト、衛星放送、地デジなど、あらゆる種類の映像配信に対応
- ◎ 受信した映像の自動保存や、アプリでの閲覧など、ご要望に応じた対応が可能



高品質で安定的な映像配信に

- ◎ 4K対応で大型モニタに美しい映像を表示可能
- ◎ 当社サイネージシステム「CELDIS」と組み合わせ、用途に応じた必要な機能だけをカスタマイズすることで、コストを抑え、快適なサイネージ環境を提供



IoTゲートウェイ、エッジコンピューティングデバイスに

- ◎ さまざまな機器・センサーからのデータを、ゲートウェイであるSTBに集約し、クラウドサーバーで見える化を実現



STBの特徴

各分野における
豊富な実績※1

当社の累計出荷台数 ※2

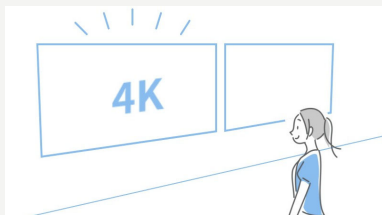
21.3万台

累計導入企業数 ※3

5,000社超

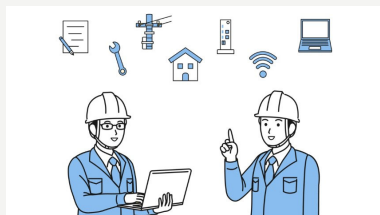
開発アプリケーション数

300アプリ超



4K出力対応

4K対応なので、大型モニターでもプロの現場で通用する高精細かつ臨場感のある映像が実現できます。これまでの常識を覆す、まったく新しい映像体験を皆さまにご提供いたします。



様々なソフトウェアを組み込み可能

IPマルチキャスト放送・地デジ受信・VOD・デジタルサイネージ・顔認証・DOOH・データゲートウェイ等、用途に合わせたソフトウェアを組み込むことで映像配信だけでなく様々なシーンで活用可能です。



安心の耐久性

ビジネスホテルのVOD用など、電源プラグの雑な扱いや、ほこりがたまったり熱のこもりやすい密閉空間といった過酷な環境下で何年も正常稼働を続けた実績のある、耐久性が特徴です。



安価で安定した稼働

AndroidOSを搭載した機能特化型コンピュータのため、安価で安定した稼働を実現します。

※1 2026年4月30日時点 ※2 過去モデルを含む ※3 当社による推計

受注型Product事業

アクスト東日本

コードレス呼び出しチャイム「ベルスター」をはじめとした、呼び出しチャイムの卸売事業

主な特徴

- ・ベルスター製品の総合代理店として約20年以上の業歴を有し独占的に販売、ベルスター販売数が日本一
- ・強固な顧客取引基盤を有し、飲食業を中心に医療や製造現場など、あらゆる業界への取引実績有
- ・取引先を分散した安定した経営と複数社からの呼び出しチャイム仕入れルート有

ビジネスモデル



TOPICS

- ✓ 物流現場等における確かな生産性向上実績（作業ミス削減やコスト低減等）が評価され、現場DXによる抜本的な業務効率化を目指す企業からの引き合い増。
- ✓ 顧客ごとに異なる複雑な現場課題や用途に柔軟に対応すべく、当社の強みである開発技術力を活かしたカスタマイズ提案を強化し、営業展開を推進。



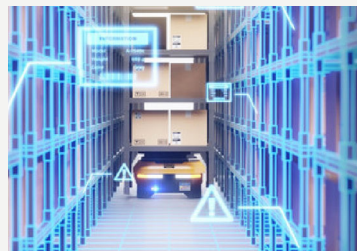
工場のスマートファクトリー化に

- ◎ バーコードやQRコードの読み取りによるピッキング作業、各種データ取得が可能
- ◎ 生産ラインにおけるPLCや各種警告灯・ロボットなどと連携させることで、ライン従事者のアラート対応への迅速化やロボット利用における業務を効率化



物流倉庫における作業者の業務効率化に

- ◎ ハンズフリーによるピッキング作業の効率化
- ◎ 作業データを数値化し、生産性を見える化・改善
- ◎ 画面・音・バイブレーションによる作業指示の明確化と作業ミス防止



顧客対応スタッフ業務の効率化に

- ◎ スタッフ同士の通信手段として、ウェアラブルデバイスを活用することで、施設内の運営業務を効率化
- ◎ 対応が漏れることや複数の運営スタッフが対応をするような業務の重複化も避けることが可能



Cygnus2の特徴

物流倉庫のピッキング業務における
生産性向上実績(一例)

ピッキング作業ミスが

1/10に減少

1人当たり1hの生産性

376▶420個

コストダウン実績

△約1,000万円/年



[長時間作業可能]

バッテリー2,700mAhを搭載している為長時間の仕様が可能になりました。Cygnus1に比べると、持ち時間は約2倍に!



[専用保護フィルム]

画面は硬度9Hレベルの硬さなので、例えば作業中にぶつけ閉まっても破損しにくく安心してご利用いただけます。



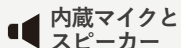
[バイタルセンサー搭載]

心拍、歩数、移動距離等を感知する事が可能なので、アプリを通して使用者の健康管理が出来ます。



[SIMカード]

SIMカードを入れる事でGPSでの位置管理や野外での作業が可能になり、作業の幅がさらに広がります。



内蔵マイクとスピーカー

ボイス入力をサポート入力困難な環境で様々なオペレーションが可能です。



内蔵カメラ

5MピクセルのAFカメラ搭載。QRコードリーダーにより情報取得。入力時間を大幅に削減可能です。



Wi-FiとBluetoothを設定する事で通信可能になります。



マグネットケーブル

本端末の充電はマグネットケーブルを使用しております。

参考例:

お客様のニーズに合わせて、わかりやすい直感的な作業が可能。



ログイン



作業選択



設定メニュー



製品スキャン時



エラー時



データ受信



手入力画面

TOPICS

- ✓ システム受託開発ビジネスにおいて、前期の大型プロジェクトが終了した影響の反動減で売上が減少。
- ✓ エンジニア派遣ビジネスは、安定した稼働水準を維持し、全社のベース収益を支える事業として堅調に推移。

[導入事例]

受託開発

- ◎ブライダル事業者様向け婚礼、イベント受発注システム
- ◎カー用品事業者様向け
 - ・売上実績管理システム
 - ・ピット作業予約管理システム
- ◎小売業様向け受発注管理システム

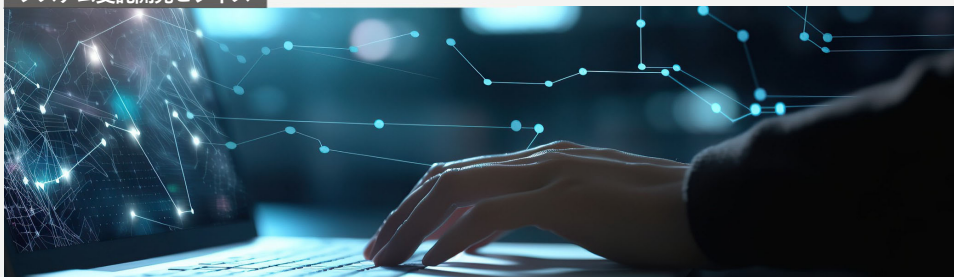
導入支援事例

- ◎ブライダル事業者様向け
 - ・通信ネットワーク環境の改善
 - ・マルチモニタ導入
- ◎カー用品事業者様向け統合ビジネスソリューション (ERP)
- ◎資格取得学校運営事業者様向けECサイトのクラウド移行

エンジニア派遣ビジネス



システム受託開発ビジネス



TRaaS^{OP}
APPENDIX



会社名	株式会社トラース・オン・プロダクト	
株式公開市場	東京証券取引所グロース市場(証券コード: 6696)	
役員	代表取締役社長	藤吉 英彦
	取締役CFO	青柳 貴士
	取締役 監査等委員 (社外)	岡安 俊英
	取締役 監査等委員 (社外)	原口 昌之
	取締役 監査等委員 (社外)	前川 昌之
創立	1995年1月26日	
資本金	594百万円(2026年4月末現在)	
所在地	〒220-0004 神奈川県横浜市西区北幸二丁目9-30 横浜西口加藤ビル2階	
決算月	1月	

TRaaS^{OP}

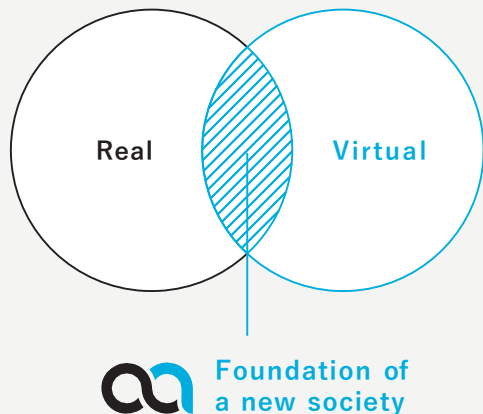
[英文名] TRaaS On Product Inc.

[社名] 株式会社トラス・オン・プロダクト

今後、当社が目指すものは、様々なサービスに最適化できるモノづくり、そして、当社が創業から培ってきたモノづくりを基盤としたサービスとしての技術価値を提供する事を明確に定義すべく、2022年4月に社名変更に至りました。当社は、モノづくりを基盤に展開するSaaSサービスにて、モノは買う物から、サービスを受けるために提供される起点、としての位置づけになると考え、企業価値を世の中に提供していきたいと考えています。当社の創業からの社名であるTRANZASから“NZ”を除いた、TRaaS（Technology Reward as a Service サービスとしての技術価値）と、創業からの想いでもあるTrans-Aspiration（大望を貫く）。社員一同、企業価値の本質を改めて追及し、初心に立ち返り、企業価値の最大化に集中いたします。

[ロゴに関して] aaを無限に広がるインフィニティマークと合わせ、どこまでも広がる可能性を表しています。





ー経営理念ー

お客様への真の価値提供を第一に
モノづくりを通じVirtualとRealを融合
最適化した新しい社会の礎を創造する

ービジョンー









モノづくり4.0のNew standardを形成し
SaaS on a Productのリーディングカンパニーとなる

当社は、組合せて製品が成り立ち、価値がインターネットを通じてSaaSで提供される時代に、その価値の享受を受ける起点となるモノを提供してまいります。
それは、VirtualとRealの融合点となるプラットフォームです。

当社は、この価値が多層に展開される製品づくりをモノづくり4.0と定義し、企業ビジョンとして、「モノづくり4.0のNew standardを形成し、
SaaS on a Productのリーディングカンパニーとなる」を掲げ、お客様に寄り添ったより一層の事業の拡充と新たな事業創出にも挑戦してまいります。

－モノづくり4.0とは①－

当社は、モノづくりの進化の歴史を4つのセグメントに分類し、未来を切り開くモノづくりをモノづくり4.0と定義しております。

1		2		3						
モノづくり1.0		モノづくり2.0		モノづくり3.0						
1945-1989		1990-1999		2000-2019						
<p>戦後の経済を牽引し支えた日本のモノづくり</p> <p>機構的・電氣的制御ロジックの完成度に価値の主体を有するモノづくり。製作・実験・修正の繰り返しモノの真価を磨く、研究を中心としたアナログ時代。</p>		<p>オペレーションシステム（OS）によるデジタル時代の幕開け</p> <p>フィジカル層から、ロジカル層へ価値の主体が移行したモノづくり。画面操作を中心とした利便性が製品価値の決め手となるデジタル時代。</p>		<p>OSとハードウェアとの橋渡しを行うミドルウェアの登場</p> <p>フィジカル層・ロジカル層共に価値の組み合わせで製品が完成するようになったモノづくり。モジュール化のキーとなるミドルウェアやSoCの取扱いが開発の中心となる、組合せ開発時代。</p>						
代表製品	 ブラウン管TV	 カセットテープ	 レコードプレーヤー	代表製品	 DOSVマシン	 Word	 Excel	代表製品	 Macintosh	 アンドロイド

－モノづくり4.0とは②－

モノづくり 4.0

代表製品



Kindle (Amazon)



電気自動車 (SONY)

当社は、組合せで製品が成り立ち、製品の真価はインターネットを通じて外部から提供されるモノづくりの時代を、モノづくり4.0と定義しております。

モノは“買う”から、サービスの為に“提供”される。

当社は、ネットを通じたSaaSの提供が前提となった「モノ」が世の中に価値を提供する、即ち、SaaSサービス提供の起点である、

IaaS、PaaSの逆端のPlatformづくりが当社のモノづくり、

TRaaS (Technology Reward as a Service) であると考えています。

<p>1995</p> <p>事業開始</p>	<p>2002</p> <p>台湾工場とのネットワーク機器開発</p> <p>世界最先端のネットワーク機器を台湾工場で開発・日本への持ち込みを行い、技術アライアンスを拡大しました。東芝グループと日本初のIP対応インターフォンシステムの共同開発を手掛け、現在のIoT機器の開発に着手しました。同時期にSTB事業も開始しました。</p>	<p>2006</p> <p>警察監視カメラのIP映像通信を開発</p> <p>この頃はインターネット普及率は70%を超え、IP機器が市場に散見されるようになりました。当社は日本宇宙開発機構(JAXA)向けのIP端末機の提供、NTTエレクトロニクスのIP通信端末をOEM提供、更に警察の監視カメラのIP映像通信の仕組みを担い、国内最高レベルの技術が要求される市場に当社の技術が生かされました。</p>	<p>2008</p> <p>立体裸眼3DTV技術</p> <p>裸眼でも映像が飛び出して見える世界最高技術を駆使し、Philips Consumer Electronicsの立体裸眼3DTVの映像再生機を手付けました。また再生機は米国Google本社のエンタランスにも使用されGoogleに訪れる世界の技術者達の目にとまりました。</p>	<p>2011</p> <p>中国の将来性に向けての準備</p> <p>当社代表の藤吉が中国IT技術の将来性に深い関心と魅力を感じ、MBA取得の為に北京大学に入学。これにより、中国へのネットワークを拡大し、中国への見識に関し大きなアドバンテージを有する事になりました。</p>	<p>2016</p> <p>ウェアラブルデバイスCygnusが誕生</p> <p>初代Apple Watchが発売された翌年、業務特化型ウェアラブルデバイスとして、Cygnusを生み出しました。現在でも倉庫・製造工場に合わせたオーダーメイドシステムとして各地のDXを推進しています。</p>
	<p>1998</p> <p>インターネットマンション立ち上げ</p> <p>日本のインターネット普及率は僅か10%程度でしたが、当社はいち早くネットの将来性に着目し、プロバイダとして業界内最速のインターネットマンションサービスを静岡に立ち上げました。サーバーも自社で組み上げIT技術の創成期に携わりました。</p>	<p>2004</p> <p>IP放送の実験端末機開発</p> <p>Philips Consumer Electronics (オランダ)とテレビにIPで映像を流すIPTV機器(現在のNetflix、Amazon Fire stick TV)の原型を日本ホテル向けBtoB市場に向けて開発しました。また大手証券会社IP放送機器も含めたIPTV創成期の一端を担っていました。</p>	<p>2007</p> <p>デジタルサイネージサービスを開始</p> <p>ここまでで培ったIoT開発の経験を活かし、自社サービスとしてのデジタルサイネージを開始いたしました。ここから、当社のIoTプラットフォーム提供が始まりました。</p>	<p>2010</p> <p>100面スクリーンのサイネージ技術</p> <p>上海万博では日本技術紹介の為に、NHKが日本産業館で100面スクリーンの連動イベントを実施いたしました。壁面に設置された100面の連動動作の仕組みは当社のサイネージ技術が担っており、これらは現在のIoT技術の一部でもあります。</p>	<p>2015</p> <p>防衛庁自衛艦全艦にIP放送設置</p> <p>南極観測船「しらせ」にも当社のIP放送設備が導入され、非常に特殊な環境下で利用される、極めて高い技術が要求される市場に当社の技術は生きています。</p>

会社概要 沿革 (2/2)

TRaaS^{OP}

2017

アジア諸国への
進出が決定

本格的なIoT時代の到来に向けて、台湾にR&Dセンターを開設し、IoT技術の中心になりつつある中国との技術コラボレーションを可能にいたしました。またシンガポールにもTRANZAS Asia Pacific Pte, Ltd.を設立し、IoT・デジタルトランスフォーメーション改革の本命となる東南アジア市場への足掛かりを作りました。

2019

エネルギー削減と
オフィス環境の
認識を可能にする
Alrux8誕生

世界的なテーマであるエネルギー削減をテーマに、オフィス空間の照明や空調の無駄な消費を解決するIoTプラットフォームの導入を、中国、シンガポールを中心に開始いたしました。

2020

全国的美容サロンに向けた
メディアプラットフォームの
提供を開始

サロン向け国内最大DOOHとして11,000台を展開・弊社プラットフォームで運用しています。DOOHに必須の視聴計測機能やSSP/DSP連携機能などをエッジコンピューティングにより実現しています。

2021

紫外線照射型
ウイルス不活性化機器
BIRDSAFEが誕生

国立大学法人広島大学の研究結果を踏まえて開発した紫外線殺菌IoT製品BIRD SAFEの販売を開始。

2023

Alrux8
日本展開
開始

2024

Alrux8の
技術が日本
で特許とし
て登録

2017

東証マザーズ上場

2018

STB販売台数
20万台達成

2002年から開始したSTB事業における販売台数が20万台を突破しました。



2020

商号をトランザスから
ピースリーに変更

2021

プロジェクター型
オールインワンサ
イネージ
BIRDEYESが誕生

アプリケーション内蔵の超軽量プロジェクター型サイネージをゼロから当社が設計して生み出しました。これ1台でサイネージを始められます。

2022

商号をピースリーから
トラース・オン・
プロダクトに変更

流通小売店舗を対象とした
DX店舗活性プロダクト
店舗の星誕生

インターネット上の消費者評価を集めてリアル店舗に反映する事で、バーチャルとリアルの融合を実現しました。ネット上の製品/サービスの評価をリアル店舗に表示致します。



2025

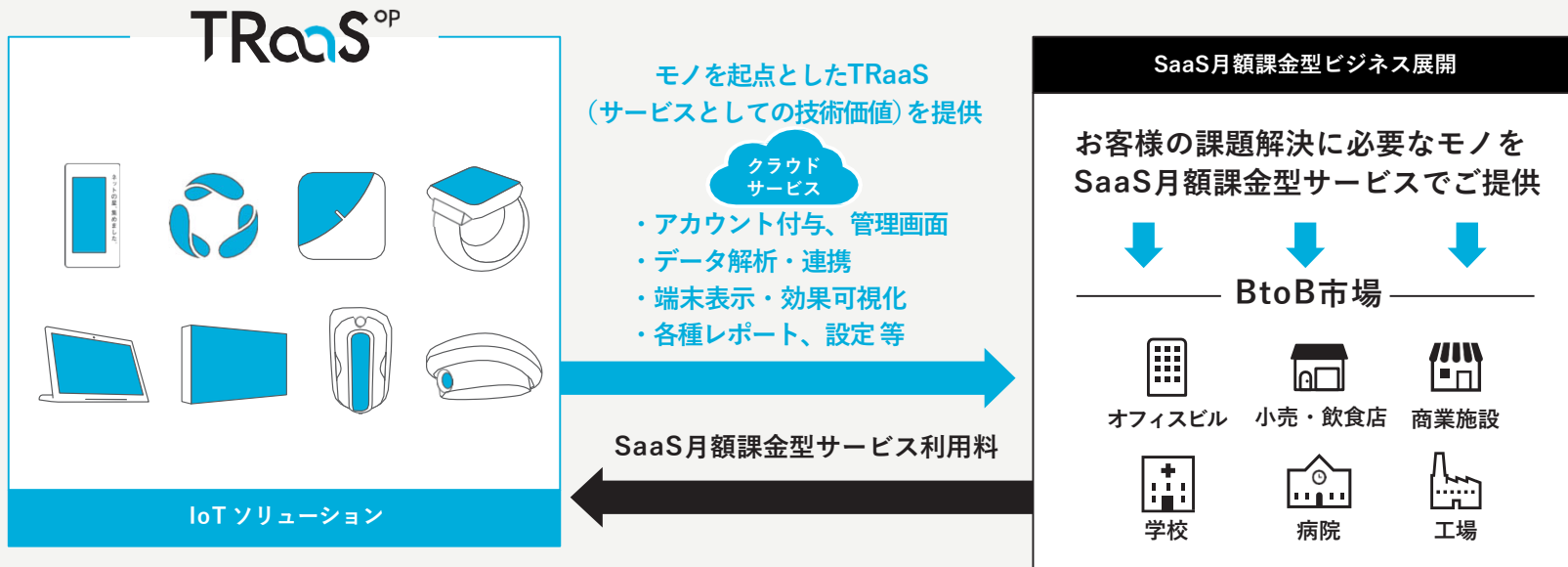
CELDIS 大手携帯
キャリアショップ
2,000店舗へ採用

アクト東日本の
全株式取得

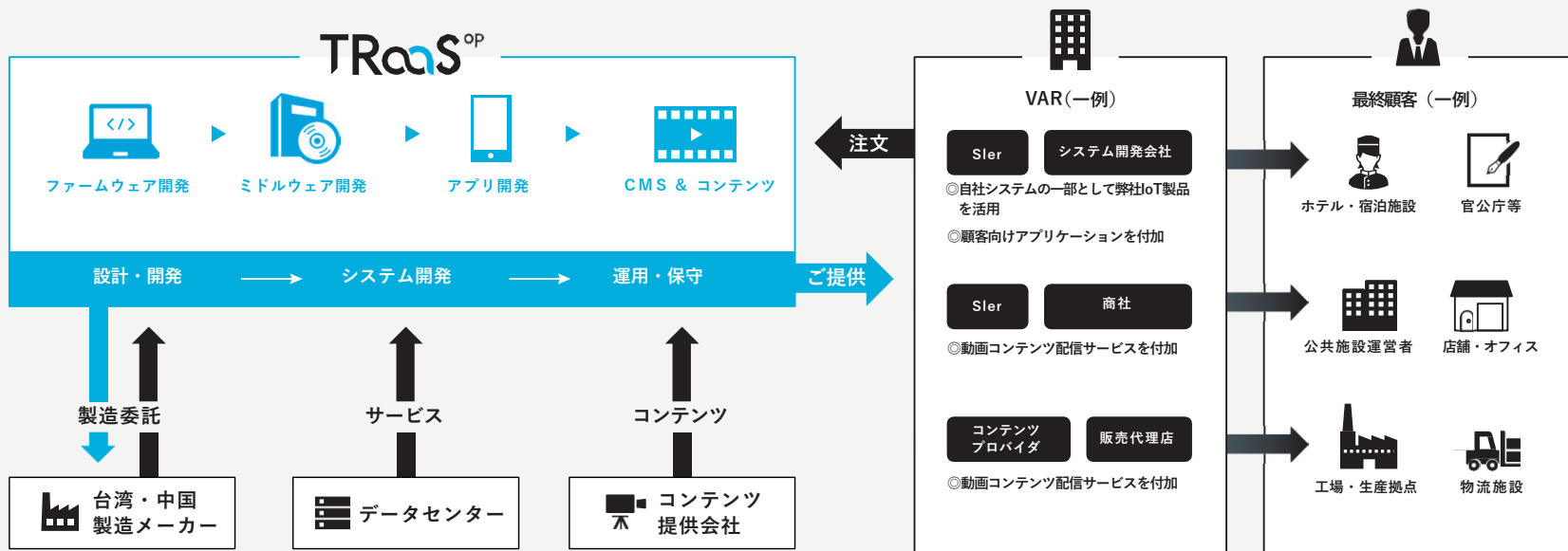


43

BtoB市場向けに、お客様の価値を最大化させるための適切なIoTソリューションと最適なモノを選定し、そのモノを起点としたSaaSサービスを提供しております。モノは、ファブレス型で自社設計開発した製品特性に応じた海外ネットワークを選定することにより、価格競争力のある製品となっております。お客様がIoT、DXを進める上でのモノの導入コストの高さを、当社のテクノロジーで解消すべく、今後SaaSサービスを更に拡充してまいります。



IoT技術を用いた製品・ソリューションの企画、設計、製造からの運用・保守サポートまで完全垂直統合を実現し、お客様（※VAR）が望む製品を柔軟に提供いたします。

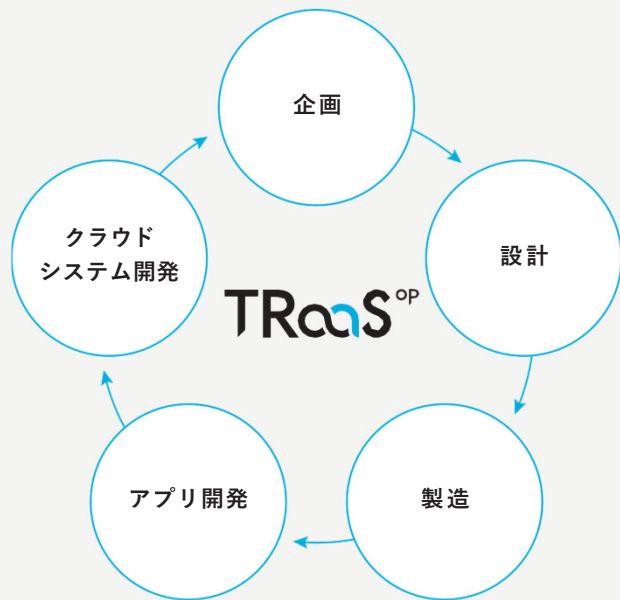


※VAR: Value Added Reseller 付加価値再販パートナー

当社製品に価値を付加し再販する事業者をVARとして定義し、そのVARと協業することで事業拡大を図っております。VARが当社製品に価値を付加し、様々なマーケットや顧客に横展開することで、当社製品は新たなマーケットに拡販されております。

基幹業務システム等のアプリケーションソフトウェアの受託開発、システム運用に必要なパソコンやサーバー等の提供及びメンテナンス、開発したソフトウェア・システムのメンテナンスや常駐型保守に向けたエンジニア派遣サービスを提供しております。





今の、これからの未来に起こる
あらゆる問題をIoTの力で解決する。

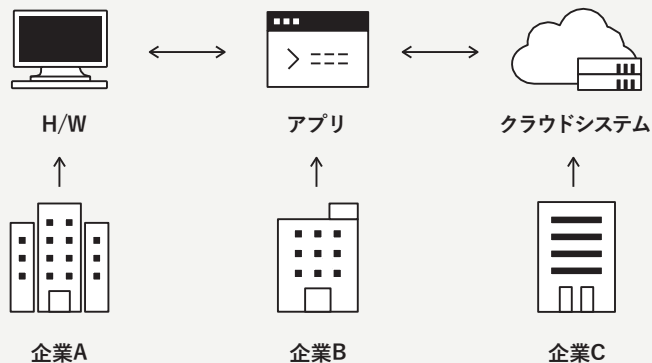
お客様が抱える課題解決・ビジネス構想具現化の為の、そこに“しか”無い独自のIoT環境を構築することが可能です。また、デバイスの他にネットワークやクラウドも一気通貫でご提案いたします。

企画から設計・製造・アプリ開発・クラウドシステム開発まで一貫して担えるので、海外ネットワークとモジュール化した様々な機能を駆使して、今の世の中にないIoT製品・サービスを実現いたします。

IoTにおけるモノづくりにより培った技術で、快適なSaaSプラットフォームをご提供いたします。クラウド側のアプリケーション、デバイス側のアプリケーションやデバイスハードウェアも自社で一気通貫に担えるため、機能の改善やメンテナンスがスムーズに行えます。高速でPDCAを回しながら、お客様のビジネスに役立つサービスをご提供いたします。

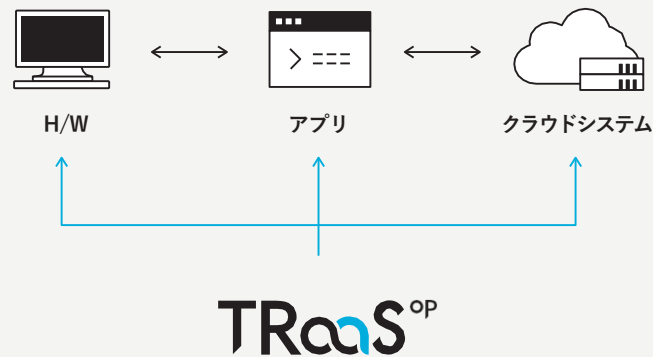
[一般的なIoT 開発]

H/W・アプリ・クラウドシステムの開発を各企業が担当しており、個別最適に陥りやすい傾向があります。また、昨日の追加・修正に際し、各企業間での調整が必要になります。



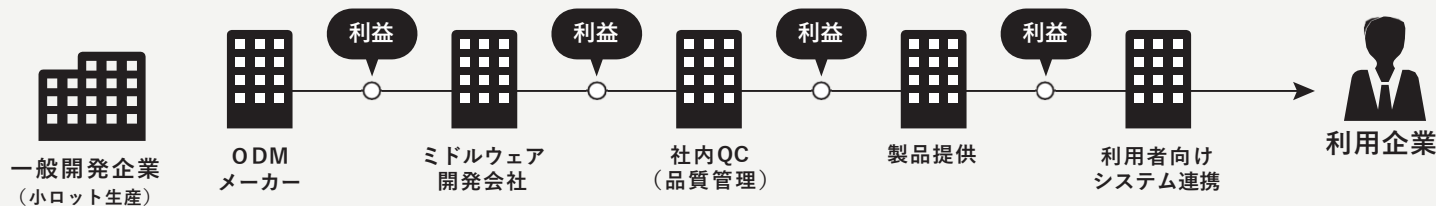
[当社のIoT 開発]

H/W・アプリ・クラウドシステムの開発を一社で担当している為、サービス提供に関連するほぼ全てのしくみを把握し、最適なソリューションを生み出すことが可能です。更に一気通貫の体制でPDCAを回す事により、迅速な機能改善が可能になります。



当社の強み・特徴

当社製品の製造にあたっては、ファブレスをベースとし、サプライチェーンにおける垂直統合型の体制を整えたことで価格競争力を高め、小ロットになりがちなIoTビジネスにおいても、パートナー企業様に安心して購入頂ける価値をご提供し、パートナー企業様が独自の強み・市場を形成することに貢献いたします。



徹底した流通経路のコストダウンと垂直統合型体制が価値競争力へと繋がり独自市場を可能にします。

※VAR: Value Added Reseller 付加価値再販パートナー

当社製品に価値を付加し再販する事業者をVARとして定義し、そのVARと協業することで事業拡大を図っております。VARが当社製品に価値を付加し、様々なマーケットや顧客に横展開することで、当社製品は新たなマーケットに拡販されております。

当社の強み・特徴

当社製品に搭載しているソフトウェアについては、あらゆるプロジェクトに利用できるよう、機能毎にモジュール化を行っております。

開発工数を徹底して削減することにより、価格競争力を生みだします。また、顧客への納品リードタイム短縮により、収益を最大化します。



コモディティ製品・
プロジェクト製品設計



ハードウェア開発



完結型ソフトウェア

販売台数が少ないと、ソフトウェア償却が高額になり大量生産、又はコモディティのみでしか利益が出せません。

TRaaS^{OP}

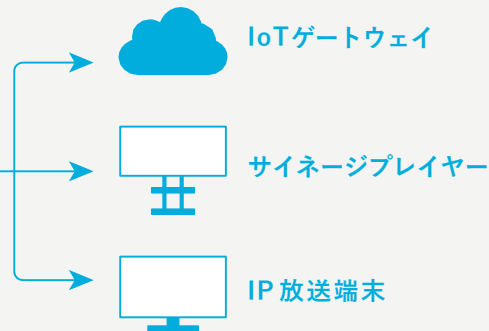
当社製品設計



ハードウェア開発



ソフトウェア商品



当社のIoT製品は、様々な業界・分野において活用頂いております。培った開発ノウハウとIoT技術力でお客様のビジネス成功をサポートいたします。エンド顧客のIoTの発展ニーズに合わせて、ご提案段階から関与させて頂くことも可能です。



工場・生産拠点

生産ラインの作業状態の把握など工場のスマートファクトリー化推進に。



宿泊施設

AI/IoT活用による客室内の自動化やデバイスやステータスの一元管理に。



教育

Live/VOD視聴や電子黒板等と連結したeラーニング実現に。



物流施設

作業者の位置情報動線を見える化することで、作業効率の向上に。



店舗

POSシステムと連結し、注文受付業務、テーブル管理の業務効率化に。

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

免責事項

- ・この資料は投資家の皆様の参考に資するため、株式会社トラース・オン・プロダクト（以下、「当社」という。）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- ・当資料に記載された内容は、作成日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- ・当資料に掲載されている内容は、資料作成時における当社の判断であり、作成にあたり当社は細心の注意を払っておりますが、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではなく、内容についていかなる表明・保証を行うものでもありません。

将来見通しに関する注意事項

- ・本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの基準と異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- ・それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- ・今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。



TRaaS On Product Inc.